



**RENCANA BISNIS PENDIRIAN USAHA
SASANA OLAHRAGA BELA DIRI
“SPARTAN MMA TRAINING CAMP”
DI JAKARTA SELATAN**

Efendy

Dibimbing oleh Ir. Liaw Bun Fa, S.E., M.M.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie
Jl. Yos Sudarso Kav.87, Sunter – Jakarta Utara
Telp: (021) 65307062 / Fax: 6530 6971

ABSTRAK

Efendy / 74170426 / 2021 / Rencana Bisnis Pendirian Usaha Sasana Olahraga Bela Diri
“Spartan MMA Training Camp” Di Jakarta Selatan / Pembimbing Ir. Liaw Bun Fa, S.E.,
M.M.

“Spartan MMA Training Camp” merupakan bisnis yang menyediakan jasa latihan atau olahraga bela diri. Jasa yang ditawarkan berupa program latihan kelas bela diri. “Spartan MMA Training Camp” terletak di Kawasan Senayan, Jakarta Selatan.

“Spartan MMA Training Camp” memiliki visi yaitu “Menjadi tempat Fasilitas Olahraga Seni Beladiri yang terbaik dan diminati oleh semua masyarakat Indonesia maupun di luar negeri”. Misi dari “Spartan MMA Training Camp” yaitu “menyediakan fasilitas dan pelayanan yang terbaik terhadap *member* atau konsumen, menyediakan kelas pembelajaran bela diri khusus untuk atlet beladiri dan menjunjung tinggi kualitas, keselamatan dan kenyamanan bekerja termasuk *member* atau konsumen”.

Jasa yang ditawarkan oleh “Spartan MMA Training Camp” yaitu program kelas latihan bela diri antara lain kelas seni bela diri *Boxing, Muay Thai, MMA* dan *BJJ*.

Sumber daya manusia yang digunakan oleh “Spartan MMA Training Camp” berjumlah 10 orang, terdiri dari posisi *manager, staff admin, pelatih, sales marketing* dan *office boy*.

Investasi awal yang dibutuhkan “Spartan MMA Training Camp” adalah sebesar Rp 242.022.000 yang digunakan untuk menyewa ruko, renovasi, membeli perlengkapan dan peralatan. Investasi awal ini didukung oleh orang tua pemilik usaha.

Analisis kelayakan suatu bisnis merupakan hal penting yang harus dipertimbangkan sebelum membuka suatu usaha atau bisnis. Analisis yang digunakan oleh “Spartan MMA Training Camp” yaitu, *Break Even Point* yang selalu positif setiap tahunnya selama 5 tahun, *Net Present Value* yang lebih besar dari 0 yaitu sebesar Rp 350.323.742, *Profitability Index* diatas 1 yaitu sebesar 2,447487181, serta *Payback Period* yang dicapai kurang dari 5 tahun yaitu dalam 1 tahun 7 bulan 8 hari

Kata kunci: *Training Camp, MMA, “Spartan MMA Training Camp”*

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber;

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



ABSTRACT

Efendy/74170426/2021 / Business Plan for the Establishment of a "Spartan MMA Training Camp Martial Sports Gym in South Jakarta / Advisor Ir. Liaw Bun Fa, S.E., M.M.

"Spartan MMA Training Camp" is a business that provides training services or martial arts sports. The services offered are in the form of a self-defense class training program. "Spartan MMA Training Camp" is located in the Senayan area, South Jakarta.

"Spartan MMA Training Camp" has a vision, namely "To be the best place for Martial Arts Sports Facilities and in demand by all Indonesian people and abroad". The mission of the "Spartan MMA Training Camp" is to "provide the best facilities and services for members or consumers, provide special self-defense learning classes for martial athletes and uphold the quality, safety and comfort of work, including members or consumers".

The services offered by the "Spartan MMA Training Camp" are self-defense training class programs including Boxing, Muay Thai, MMA and BJJ martial arts classes.

The human resources used by the "Spartan MMA Training Camp" are 10 people, consisting of manager positions, admin staff, coaches, sales marketing and office boys.

The initial investment required for "Spartan MMA Training Camp" is Rp. 242,022,000 which is used to rent a shophouse, renovate, purchase equipment and equipment. This initial investment was supported by the parents of the business owner.

The feasibility analysis of a business is an important thing that must be considered before opening a business or business. The analysis used by the "Spartan MMA Training Camp" is Break Even Point which is always positive every year for 5 years, Net Present Value greater than 0 is Rp 350,323,742, Profitability Index above 1 is 2,447487181, and The payback period is less than 5 years, i.e. 1 year 7 months 8 days

Keywords: Training Camp, MMA, "Spartan MMA Training Camp"

I. Pendahuluan

Konsep Bisnis

Seni bela diri merupakan satu kesenian yang timbul sebagai satu cara seseorang untuk mempertahankan / membela diri. Seni bela diri telah lama ada dan berkembang dari masa ke masa. Pada dasarnya, manusia mempunyai insting untuk selalu melindungi diri dan hidupnya. Dalam tumbuh atau berkembang, manusia tidak dapat lepas dari kegiatan fisiknya. Hal inilah yang akan memicu aktivitas fisiknya sepanjang waktu.

Di zaman sekarang ini seni bela diri dijadikan sebagai aktivitas olahraga, sekaligus mempelajari teknik seni bertahan / membela diri. Olahraga seni beladiri merupakan perpaduan aktivitas fisik dengan unsur seni, teknik membela diri, olahraga serta olah batin yang di dalamnya terdapat muatan seni budaya masyarakat dimana seni bela diri itu lahir dan berkembang.

Olahraga bela diri biasanya memadukan berbagai gerakan bertahan dan menyerang yang bisa menguras fisik seseorang. Berbagai gerakan yang dilakukan ini bisa membuat seseorang menjadi lebih bugar dan mendapat manfaat kesehatan. Manfaat



dari melakukan olahraga bela diri yang bisa kamu peroleh ini tak hanya sebatas kesehatan fisik saja. Mental yang kamu miliki juga bisa terasah dan lebih sehat dengan melakukan jenis olahraga ini. Kamu bisa memilih berbagai olahraga bela diri yang tradisional seperti pencak silat. Namun kamu juga bisa mempelajari berbagai bela diri yang sedang ramai seperti campuran berbagai aliran pada *Mixed Martial Arts*.

Visi dan Misi Perusahaan

Visi: “Menjadi tempat Fasilitas Olahraga Seni Beladiri yang terbaik dan diminati oleh semua masyarakat Indonesia maupun di luar negeri”.

Misi:

- 1) Menyediakan fasilitas dan pelayanan yang terbaik terhadap *member* atau konsumen
- 2) Menyediakan kelas pembelajaran beladiri khusus untuk Atlet beladiri
- 3) Menjunjung tinggi kualitas, keselamatan dan kenyamanan bekerja termasuk *member*.

Peluang Bisnis

Olahraga adalah hal yang biasa dilakukan oleh masyarakat untuk menjaga Kesehatan badan mereka, dan olahraga seni bela diri adalah salah satunya.

suatu kegiatan olahraga sering di lakukan oleh semua orang, dan ini dapat diartikan bahwa kegiatan olahraga setiap orang pasti berbeda-beda dan bervariasi, sehingga olahraga beladiri dapat menjadi daya tarik tersendiri untuk orang-orang yang tertarik untuk mencoba olahraga beladiri tertentu, selain dapat olahraga nya, orang-orang juga akan dapat teknik beladiri yang dapat berguna dalam perlindungan diri di saat-saat tertentu.

Ada juga *event* pertandingan di Indonesia yaitu *One Pride* yang menyelenggarakan pertandingan seni bela diri *Mixed Martial Arts*, mulai berjalan pada tahun 2016, di tahun 2017 memiliki jumlah penonton 51 juta di Indonesia, dan untuk tahun 2018 memiliki jumlah penonton yang meningkat sebesar 25 juta yaitu sebesar 76 juta. Hal ini membuktikan bahwa jumlah peminat dari tahun 2017 ke tahun 2018 untuk bela diri *MMA* meningkat. Sehingga dapat diartikan ketertarikan masyarakat Indonesia terhadap *MMA* meningkat, bahkan hingga tahun 2019 kemarin *One Pride* tetap berjalan dan selalu ramai ketika *event* pertandingannya diselenggarakan, Tidak hanya yang nonton langsung tapi juga yang nonton lewat televisi.

Walaupun tidak dapat dipastikan semua yang menonton pertandingan *MMA* dapat menyukai seni bela diri *MMA*, namun dapat dipastikan mereka juga ada yang tertarik dengan seni bela diri *MMA*, sehingga mereka pastinya mencari tempat untuk mempelajari seni bela diri *MMA*.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

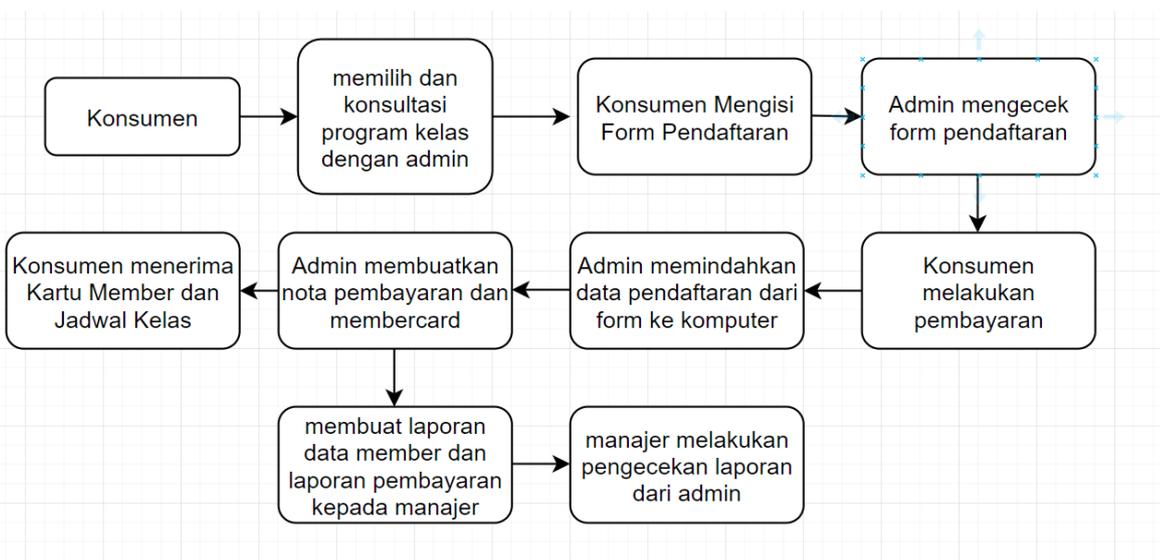


Kebutuhan Dana

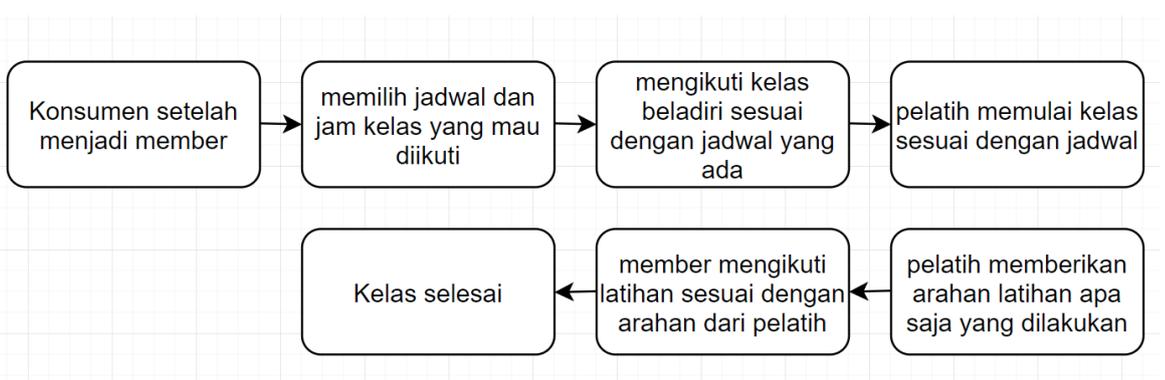
Dalam memulai usaha, dibutuhkan adanya penggunaan modal untuk mendukung kegiatan operasional usaha. Kebutuhan dana diperkirakan bahwa untuk membangun usaha *Spartan MMA Training Camp* ini diperlukan sekitar Rp. 242.022.000 modal ini dari dana pribadi dan bantuan dari keluarga atau orang tua.

Rencana Produk, Kebutuhan Operasional, dan Manajemen Rencana Alur Produk

Alur Proses Konsumen sampai jadi *Membership*



Alur Konsumen yang telah menjadi *Member*



Rencana Kebutuhan Operasional

Penggunaan Teknologi terkini dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas kegiatan operasional bisnis. Dengan adanya teknologi, kegiatan dalam mengawasi dan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak Cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

memantau pertumbuhan usaha menjadi lebih mudah, berikut adalah beberapa teknologi yang digunakan oleh *Spartan MMA Training Camp*:



Komputer akan digunakan oleh staff admin untuk menyimpan data-data keuangan, data *membership* dan data lainnya dalam kegiatan proses bisnis.



Smartphone akan digunakan oleh seluruh karyawan dan manajer di *Spartan MMA Training Camp* untuk menerima pesan, email, penggunaan aplikasi *Whatsapp* untuk komunikasi antar karyawan dan manajer serta *member*.



CCTV digunakan untuk merekam kegiatan-kegiatan yang terjadi di *Spartan MMA Training Camp*. Berguna untuk manajer memantau kinerja karyawan yang ada, sekaligus mencegah terjadinya tindakan kejahatan atau kecurangan, sehingga ada bukti dari CCTV.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Heavy Bag adalah peralatan yang digunakan untuk kegiatan program kelas, dimana heavy bag adalah peralatan yang wajib ada di dalam sebuah bisnis sasana bela diri. Digunakan untuk dipukul atau mempraktekkan teknik bela diri.



Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Kicking pad wajib dimiliki oleh bisnis sasana bela diri, dimana berguna untuk melatih pukulan, tendangan dan sekaligus menghindar dalam satu waktu. Peralatan ini akan digunakan oleh pelatih untuk memperbaiki teknik dari konsumen atau member dan melakukan evaluasi apakah konsumen atau member sudah mengerti teknik yang diajarkan.

Peralatan Usaha

Dalam melakukan usaha toko bunga, diperlukan peralatan yang berguna untuk menunjang kegiatan operasional Spartan MMA Training Camp. Peralatan merupakan barang penunjang kegiatan yang tidak habis terpakai yaitu barang yang dapat dipakai berulang kali atau bertahan lama. Berikut peralatan yang dibutuhkan dengan asumsi pemakaian 5 tahun:



© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

No.	Nama Peralatan	Jumlah	Harga	Total
1	Heavy Bag	6	1.000.000	6.000.000
2	Boxing Focus Mitt	2	500.000	1.000.000
3	Muay thai Pads	2	900.000	1.800.000
4	Belly Pads	2	450.000	900.000
5	Shin Guard	5	350.000	1.750.000
6	Kicking Pads	2	250.000	500.000
7	Timer/Stopwatch	1	300.000	300.000
8	Cone	1	200.000	200.000
9	Smart TV	1	2.500.000	2.500.000
10	CCTV	2	1.500.000	3.000.000
11	Meja Komputer	1	500.000	500.000
12	Kursi Kantor	2	350.000	700.000
13	Komputer	2	3.000.000	6.000.000
14	Speaker	1	1.000.000	1.000.000
15	AC Dinding 2 PK	2	2.300.000	4.600.000
16	Matras Busa	2	500.000	1.000.000
17	Skipping	4	50.000	200.000
18	Speed Ball Bag	1	800.000	800.000
19	Matras	10	750.000	7.500.000
20	Kanvas Matras	10	250.000	2.500.000
21	Meja Resepsionis	1	2.500.000	2.500.000
TOTAL				45.250.000



Perlengkapan Usaha

Perlengkapan ini diasumsikan naik sebesar 5% setiap tahunnya:

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

No.	Nama Perlengkapan	Kebutuhan Unit	Harga	Biaya/Tahun
1	So Klik Lantai 4L	1	58.000	696.000
2	Galon Isi Ulang	12	16.000	2.304.000
3	Trash Bag Besar	30	2.250	810.000
4	Spidol Warna Snowman 1 Pack	1	51.000	612.000
5	Batre ABC AA (24pcs)	1	45.500	546.000
6	Refill Pisau Cutter	12	6.000	864.000
7	Kalender Besar	2	20.000	40.000
8	Buku Akuntansi	2	25.000	600.000
9	Kabel Roll 10 meter	1	400.000	400.000
10	Tong Sampah	2	200.000	400.000
11	Gunting Besar	2	10.000	20.000
12	Set sapu dan pengki	2	80.000	160.000
13	Terminal Stopkontak	4	100.000	400.000
14	Rak Sepatu Aluminium	1	120.000	120.000
15	Rangka lampu spotlight	4	1.000.000	4.000.000
16	Lampur LED 18watt	10	100.000	1.000.000
17	Kipas Angin Dinding	3	500.000	1.500.000
18	Rak Shower	3	100.000	300.000
19	Lampu Gantung	2	500.000	1.000.000
20	Cermin Besar	2	500.000	1.000.000
TOTAL				16.772.000

- Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
- Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



III. Strategi Bisnis

Target Pasar

Segmenting

Segmentasi pasar terbagi menjadi:

1) Segmentasi Geografis

Segmen Geografis meliputi wilayah negara, provinsi, desa dan kota. Daerah yang dianggap berpotensi dan menjadi target pasar penjualan *Spartan MMA Training Camp* merupakan hal yang sangat penting dikarenakan lokasi harus strategis, dengan beberapa tempat yang cukup diaksen untuk banyak orang atau konsumen (*member*). *Spartan MMA Training Camp* akan berlokasi di Jl. Jend. Sudirman RT.5/RW.3, Senayan, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan, Jakarta, 12190. Alasan dari pemilihan daerah ini dikarenakan daerah ini sangat ramai dikunjungi oleh masyarakat dan begitu juga banyak aktifitas yang terjadi disini seperti banyaknya bisnis perkantoran yang dibuka di daerah ini. Sehingga akan sangat berpotensi untuk membuka bisnis baru dan bersaing disini terutama untuk bisnis seperti sasana *Spartan MMA Training Camp*. Walaupun ada beberapa sasana atau *Gym* beladiri yang uda buka didaerah ini, namun *Spartan MMA Training Camp* masih dapat bersaing dengan pesaing di bidang yang sama, mengenal *Spartan MMA Training Camp* menawarkan beberapa hal dan variasi harga dalam paket kelas *membership* yang tersedia.

2) Segmentasi Demografis

Segmen ini meliputi Usia, Pendidikan, Jenis kelamin dan Pendapatan. Pasar yang akan ditargetkan oleh *Spartan MMA Training Camp* antara lain menargetkan konsumen atau pelanggan yang berumur kisaran 5 tahun – 64 tahun, tidak ada batasan jenis kelamin karena pria maupun wanita dapat belajar seni beladiri di *Spartan MMA Training Camp*. Untuk pendidikan, dari SD, SMP, SMA, Kuliah maupun yang sudah kerja dapat mengikuti dan melakukan aktifitas olahraga dan mempelajari seni beladiri. Sedangkan untuk segmen pendapatan berdasarkan dari variasi harga yang ditawarkan, *Spartan MMA Training Camp* menargetkan kalangan menengah keatas dengan pendapatan minimal diatas Rp 100.000 sampai dengan dibawah Rp 7.000.000.

3) Segmentasi Psikografis

Segmen ini berkaitan dengan kelas sosial, status sosial, gaya hidup dan karakteristik personal. Seperti yang sebelumnya sudah pernah dijelaskan di bab-bab sebelumnya, bahwa gaya hidup seseorang di jaman sekarang ini banyak yang melakukan aktifitas olahraga yang beragam. Ada yang sebagai gaya hidup mereka untuk secara rutin melakukan aktifitas olahraga, ada yang juga dikarenakan keperluan tersendiri yang dadakan seperti menurun berat badan. *Spartan MMA Training Camp* akan menyediakan tempat untuk mereka yang mau melakukan aktifitas olahraga dan tertarik untuk mempelajari seni beladiri, mau itu mereka ingin menurunt berat badan mereka, ataupun mereka yang mau menjadi atlet dan maupun mereka yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



mau karena sangat hobi dengan aktifitas olahraga terutama untuk mereka yang suka dengan seni beladiri.

- 4) Segmentasi Perilaku
Segmentasi disini meliputi perilaku, dikelompokkan berdasarkan sikap, pengetahuan, penggunaan dan reaksinya terhadap suatu produk atau jasa tertentu yang ada. *Spartan MMA Training Camp* selain menyediakan tempat untuk pelanggan melakukan aktifitas olahraga beeladiri, mereka juga akan diajari perilaku dari seorang yang mengerti dan yang telah mempelajari seni beladiri seperti mengendalikan emosi mereka dan tidak bersikap untuk membully orang lain. Selain itu juga *Spartan MMA Training Camp* akan memberikan pelayanan terbaik untuk mereka yang mau belajar seni beladiri, terutama untuk mereka yang baru atau pemula terkait seni beladiri.

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Strategi Pemasaran

Diferensiasi

Diferensiasi terbagi menjadi:

- 1) Bentuk
Bentuk dari sebuah seni beladiri, setiap teknik yang akan diajarkan kepada pelanggan atau konsumen (*member*) akan meliputi varian dalam sesi latihannya, dimana dalam sesi latihan atau olahraga akan meliputi pemanasan, latihan fisik, melatih *cardio* atau stamina, baru masuk ke pembelajaran teknik dan pendinginan setelah selesai latihan. Untuk bagian teknik, setiap bentuk teknik beladiri waktu latihan sangat perlu diperhatikan dimana, seorang pelatih tidak boleh salah dalam menampilkan teknik seni beladirinya, dan harus profesional dalam memberikan sebuah teknik beladiri mau itu *Boxing, Muaythai, Mixed Martial Arts* dan *Brazilian Jiu-Jitsu*. Selain teknik bentuk di sini juga bisa berkaitan dengan bentuk tempat latihan yang nyaman dan aman untuk pelanggan atau *member* dan bentuk peralatannya dalam sasana *Spartan MMA Training Camp*.
- 2) Fitur
Setiap masing-masing program kelas seni beladiri akan memiliki fiturnya mereka masing-masing, seperti *Women Class* yang akan mengajarkan seni beladiri yang dapat berguna untuk wanita dan *Kids Class* porsi sesi latihan yang disesuaikan dengan anak-anak yang berumur 5 tahun. Sedangkan untuk Program *General* yang porsi latihannya dikhususkan untuk remaja dan dewasa, *Fighter Class* yang dikhususkan untuk atlet beladiri. *Spartan MMA Training Camp* akan selalu mengembangkan fitur-fitur program kelas yang ada dan nanti yang akan ada untuk kedepannya. Pengembangan fitur ini bertujuan agar konsumen atau *member* tidak bosan dengan fitur program latihan yang itu-itu saja.
- 3) Kualitas Kinerja
Pelayanan yang diberikan kepada konsumen atau *member* adalah salah satu kualitas kinerja kerja yang dapat dilihat dan dinilai. Sehingga sangat penting untuk memberikan pelayanan yang terbaik untuk pelanggan atau *member*, mau itu pelayanan dari karyawan (admin) hingga pelayanan dari seorang pelatih yang baik dalam memberikan penjelasan beladiri dan mudah diikuti

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



dan dipahami oleh konsumen atau *member*. *Spartan MMA Training Camp* akan mempertahankan kualitas kinerja dengan selalu memberikan pelatihan kepada karyawan (Admin) dan juga untuk Pelatih-pelatih yang ada di sasana atau *gym Spartan MMA Training Camp*.

4) Daya Tahan

Daya tahan disini akan berkaitan dengan seberapa tahannya atau *loyal nya* konsumen atau *member* dengan *membership* mereka kepada *Spartan MMA Training Camp*. Sehingga untuk mempertahankan konsumen atau *member* disini *Spartan MMA Training Camp* akan selalu memberikan promo kepada konsumen atau *member* yang telah *loyal* dan selalu mengembangkan program latihan agar selalu tertarik untuk konsumen atau *member*.

5) Kualitas Kesesuaian

Spartan MMA Training Camp akan selalu memberikan kualitas yang terbaik kepada konsumen atau *member*. Dan kualitas yang diberikan juga akan berbeda dengan kualitas dengan pesaing lainnya, dengan adanya beberapa program khusus yang dapat disesuaikan, paket harga *membership* yang dapat disesuaikan dengan konsumen, dan juga kualitas pelatih yang tidak akan mengecewakan pada saat proses latihan beladiri.

6) Gaya

Spartan MMA Training Camp akan hadir dengan gaya sasana atau *gym* yang memberikan nuansa *classic (semi-vintage)* dengan paduan ruangan dengan *full* putih-hitam, tempat latihan dengan *full* matras yang empuk dan nyaman berwarna putih dengan peralatan-peralatan beladiri yang berwarna hitam. Ditambah dengan musik yang dapat disesuaikan dengan selera konsumen *member* pada saat proses latihan beladiri.

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Positioning

Spartan MMA Training Camp akan selalu menempatkan logo serta nama brand-nya sebagai sasana atau *gym* beladiri yang menyediakan tempat latihan untuk mereka tertarik belajar seni beladiri, dengan target pasar yang sama.

Penetapan Harga

Spartan MMA Training Camp menerapkan strategi metode penetapan harga berdasarkan pesaing atau *Competition – Based Pricing*. Dimana harga yang akan diterapkan adalah berdasarkan patokan harga yang telah ada dari pesaing, agar dapat bersaing dengan kompetitor dengan bidang jasa yang sama dan menandingi kompetitor. Harga yang diterapkan juga tidak akan mengurangi tingkat kualitas dari jasa dan pelayanan yang akan diberikan. Kisaran harga Rp. 100.000 sampai dengan Rp. 6.600.000, harga paket kelas yang tersedia dapat disesuaikan dengan keperluan dari masing-masing konsumen atau *member*.



Strategi Promosi

Strategi Promo terbagi menjadi:

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

- 1) Advertising
Merupakan bentuk berbayar dari sebuah presentasi non-personal akan ide, barang, atau layanan oleh sponsor yang teridentifikasi. *Spartan MMA Training Camp* akan melakukan promosi melalui media cetak seperti brosur dan media sosial secara online.
- 2) Sales Promotion
Merupakan insentif jangka pendek untuk mendorong penjualan akan suatu produk, baik barang maupun jasa di suatu tempat untuk menarik perhatian. *Spartan MMA Training Camp* akan melakukan kerjasama dengan beberapa tempat makan seperti cafe atau restoran untuk memajangkan brosur iklan yang dapat diletakkan di meja-meja dan bisa juga melakukan promosi di event pertandingan, dengan cara mengikuti event pertandingan tersebut melalui seorang atlet atau *fighter* yang didaftarkan.
- 3) Personal Selling
Merupakan interaksi antara konsumen dan pihak penjualan dari suatu perusahaan dengan tujuan menarik konsumen, membuat penjualan dan membangun hubungan yang baik dengan konsumen. *Spartan MMA Training Camp* dapat menerapkan strategi ini kepada pelatih-pelatih yang ada untuk dapat berkomunikasi dengan baik terhadap konsumen atau *member* dan membangun komunitas beladiri yang lebih baik dengan konsumen atau *member* agar terciptanya juga sebuah loyalitas dari pelanggan atau *member*.
- 4) Public Relation
Merupakan usaha untuk membangun hubungan baik dengan *public*, dengan mendapatkan publisitas yang menguntungkan, membangun citra perusahaan yang baik, dan menangani rumor-rumor yang tidak baik. *Spartan MMA Training Camp* menerapkan strategi ini dengan membuat citra yang baik terhadap publik melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook, untuk mendapatkan kepercayaan masyarakat dengan menunjukkan foto-foto dan video konsumen atau *member* yang melakukan kegiatan latihan olahraga beladiri di *Spartan MMA Training Camp*. Serta melalui sebuah website yang dapat menunjukkan Sasana atau *Gym Spartan MMA Training Camp* yang seperti apa dan fasilitas yang seperti apa, sekaligus feedback lewat konsumen atau *member* yang ada di *Spartan MMA Training Camp*.
- 5) Direct and Digital Marketing
Terlibat langsung dengan konsumen yang ditargetkan untuk mendapatkan tanggapan langsung dan membangun hubungan dengan konsumen dalam jangka waktu yang panjang. *Spartan MMA Training Camp* akan menerapkan strategi ini dengan beberapa cara promosi, yaitu:
 - a) Sosial Media dan Website khusus *Spartan MMA Training Camp*
Memanfaatkan media sosial seperti *Instagram, Facebook, Whatsapp, Youtube* dan *Website* untuk mempromosi promo yang ada di *Spartan MMA*

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Training Camp dan memberikan penjelasan mengenai jasa yang ditawarkan. Konsumen atau *member* dapat langsung berkomunikasi langsung melalui *platform* yang tadi disebutkan serta mereka dapat memberikan *feedback* secara langsung dari *platform* tersebut.

b) Membuat *membercard* dan *reward* atas *loyalty* mereka

Membuat kartu untuk *member* yang ada dan memberikan mereka hadiah atau *reward* untuk mereka yang telah *loyal* kepada *Spartan MMA Training Camp*. Seperti mereka yang sudah latihan selama 3 bulan akan mendapatkan potongan harga sebesar 15% untuk pembayaran di bulan berikutnya. Serta untuk yang mereka yang *loyal* juga mendapatkan beberapa merchandise khusus *Spartan MMA Training Camp* seperti kaos dan merchandise lainnya.

Rencana Organisasi

Spartan MMA Training Camp mempekerjakan beberapa tenaga kerja yang minimal berumur 17 tahun yang sudah memiliki KTP, dengan memiliki beberapa pembagian jabatan kerja yang sesuai dengan kemampuan masing-masing tenaga kerja.

total ada 10 orang karyawan yang dibutuhkan oleh *Spartan MMA Training Camp* untuk menjalankan bisnis sasana atau *gym* beladiri ini. Antara lain 1 manajer, 6 pelatih, 2 administrasi yang dibagi ke dalam shift 1 dan shift 2 jam kerja dan 1 *sales* (marketing). Untuk awal pembukaan posisi pemilik akan merangkap menjadi manajer sehingga kebutuhan tenaga kerja hanya berjumlah 10 orang.

Pekerja yang ada di *Spartan MMA Training Camp* adalah pekerja *full time*. Kecuali untuk bagian Staff Admin dan *OB*, ada karyawan *full time* dan ada karyawan *part time*. Untuk karyawan *full time* akan diberikan THR sebesar satu kali gaji dengan tetap mengikuti jumlah kenaikan gaji setiap tahunnya, sedangkan untuk *part time* tidak mendapatkan THR. Karyawan *full time* akan mendapatkan gaji UMR, sedangkan untuk karyawan *part time* akan mendapatkan gaji berdasarkan jumlah jam dan hari kerja.

Untuk Gaji *full time* seperti Staff Admin, Sales Marketing, dan Pelatih berkewajiban untuk masuk di tempat kerja mulai dari hari senin – jumat dan bekerja selama 8 jam dalam satu hari. Sehingga total dalam satu bulan adalah 160 jam kerja. Sedangkan, untuk karyawan *part time* bekerja dari hari senin – sabtu, dengan total jam kerja dalam satu hari adalah 4 jam. Sehingga total dalam satu bulan adalah 96 jam kerja.

Spartan MMA Training Camp beroperasi selama 13 jam dalam sehari dengan rentang waktu mulai buka jam 8 pagi – jam 9 malam, dan pembagian jam kerjanya sebagai berikut:

1) Untuk *Full Time* (Manajer, Staff Admin, Sales Marketing, dan Office Boy) akan bekerja dari jam 8 pagi – 12 siang, terus jam 12 siang – jam 1 siang adalah jam istirahat (istirahat 1 jam), mulai lagi dari jam 1 siang – jam 5 sore. Sedangkan, untuk pelatih akan masuk kerja jam 8 pagi – 12 siang, terus mulai kerja lagi dari jam 5 sore – 9 malam. Dikarenakan jadwal jam kelas aktif akan berada di rentang jam 8 pagi – 12 siang dan jam 5 sore – 9 malam. Untuk jam 1 – 5 sore adalah jam kosong dan tidak termasuk jam kerja pelatih, sehingga pelatih gak perlu standby di tempat pada jam segitu. Kemudian kembali kelas akan aktif lagi dari jam 5 sore – jam 9 malam.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Untuk karyawan *full time* jika terjadi suatu kendala yang mengakibatkan karyawan *full time* harus bekerja lebih dari 8 jam akan dihitung sebagai lembur.

2) Untuk *Part Time* (Staff Admin dan *Office Boy*) yang bekerja selama 4 jam sehari ini akan mulai bekerja dari jam 5 sore sampai dengan jam 9 malam.

Rencana Keuangan

Hasil analisis keuangan Spartan MMA Training Camp yang telah dihitung untuk menentukan kelayakan dengan analisis sebagai berikut:

Net Present Value, dapat dinyatakan bahwa bisnis Spartan MMA Training Camp layak untuk dijalankan karena nilai Net Present Value lebih besar dari 0 (Nol), yaitu sebesar Rp. 350.323.742. Selain itu nilai **PI atau Profitability Index** dari Spartan MMA Training Camp sebesar 2,447487181 lebih besar dari 1 (Satu) sehingga layak. Dari perhitungan **Payback Period** yang berjalan selama 5 tahun didapat bahwa angka Payback Period dari Spartan MMA Training Camp adalah 1 Tahun, 7 Bulan, dan 8 Hari. Dan pada analisis **BEP** diketahui bahwa hasil penjualan lebih besar dari pada biaya yang dikeluarkan.

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa usaha Spartan MMA Training Camp ini layak untuk dijalankan.

Pengendalian Resiko

Berikut adalah antisipasi resiko usaha yang mungkin terjadi dalam proses bisnis sasana *Spartan MMA Training Camp*:

1. Berubahnya peraturan atau regulasi dari pemerintah, antisipasi yang dapat dilakukan adalah dengan terus mengikuti peraturan-peraturan yang ada dan yang telah ditetapkan oleh pemerintah, agar bisnis dapat berjalan dengan baik dan legal dalam pengawasan pemerintah.
2. Untuk menghadapi pesaing baru, antisipasinya adalah dengan menggunakan strategi dan analisis pesaing yang baru lagi, untuk mencegah pindahnya konsumen atau *member* dan melakukan penambahan fasilitas atau fitur baru terhadap program latihan beladiri.
3. Untuk mencegah konsumen atau *member* yang bosan terhadap program latihan yang sudah ada, adalah dengan melakukan perubahan atau penambahan terhadap program latihan tersebut, seperti penamaan program baru, pelatih yang berbeda atau baru dan melakukan event yang seru untuk konsumen atau *member*.
4. Untuk meningkatkan loyalitas dari konsumen atau *member*, adalah dengan membuat *membercard* yang dapat digunakan oleh *member* atau konsumen yang loyal untuk dapat *claim* hadiah berupa *merchandise*, promo potongan harga dan hadiah lainnya.





5. Cara meningkatkan loyalitas dari tenaga kerja atau karyawan, adalah dengan memberikan motivasi kepada karyawan atau tenaga kerja dan memberikan bonus kepada tenaga kerja yang telah loyal dan memiliki kinerja baik.
6. Cara meningkatkan kepercayaan calon konsumen antara lain dengan melakukan promosi lewat event-event yang ada seperti event pertandingan dan event lainnya untuk menunjukkan performa atau kinerja dari bisnis sasana *Spartan MMA Training Camp*, memberikan foto-foto dan video mengenai seperti apa tempat latihan di sasana dan program latihannya melalui website atau media sosial lainnya seperti *Instagram* dan *Facebook*.
7. Mencegah kinerja kerja karyawan yang rendah adalah dengan melakukan pengawasan rutin terhadap kinerja karyawan dan melakukan *training* lagi terhadap karyawan yang kinerjanya menurun atau rendah.

IV. Daftar Pustaka

Sumber Buku Teks:

Brigham, Eugene F., Ehrhardt Michael C. (2020), *Financial Management: Theory & Practice*, Edisi 16, USA, Boston, Cengage.

Dessler, G. (2020), *Human Resource Management*, Edisi 16, USA: Pearson Education.

David, F. R., & David, F. R. (2016), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases*, Edisi 16, Global Edition, Malaysia: Pearson Education.

Heizer, J., Render B., Munson. C. (2020), *Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*, Edisi 12, England, Harlow, Pearson Education Limited.

Kotler Philip., & Gary Armstrong. (2018), *Principles of Marketing*, Edisi 17, USA, Pearson Education.

Kotler Philip., Armstrong, Gary., Harris, Lloyd. C., & Hongwei He. (2020), *Principles of Marketing*, Edisi 8, Europe, Pearson Education.

Kotler P., & Kevin L. Keller (2016), *Marketing Management*, Edisi 15, Global Edition, USA: Pearson Education.

Titman, Sheridan., Keown, Arthur. J., & Martin John D. (2018), *Financial Management: Principles and Applications*, Edisi 13, UK, Harlow, *Pearson Education Limited*.



Sumber Website:

2017. **“Fitur Baru Onepride.Net Wujud Bakti KOBİ Majukan MMA Untuk Indonesia”**, di akses pada 28 Juli 2021,

<https://bisnisnews.id/detail/berita/fitur-baru-onepridenet-wujud-bakti-kobi-majukan-mma-untuk-indonesia->

Hendro D Situmorang, 2015. **“Harry Boentarya Dari Atlet ke Bisnis Bela Diri”**, diakses pada 22 Juli 2021,

<https://www.beritasatu.com/figur/316544/dari-atlet-ke-bisnis-bela-diri>

Rizky Wahyu Permana, 2021. **“Manfaat Kesehatan yang Bisa Diperoleh dari Melakukan Olahraga Bela Diri”**, diakses pada 20 Juli 2021,

<https://www.merdeka.com/sehat/6-manfaat-kesehatan-yang-bisa-diperoleh-dari-melakukan-olahraga-bela-diri.html?page=1>

Wikipedia, **“Komite Olahraga Nasional Indonesia”**, diakses pada 19 Juli 2021,

https://id.wikipedia.org/wiki/Komite_Olahraga_Nasional_Indonesia

Thomas, 2020. **“Komite Olahraga Beladiri Indonesia Bakal Jadi Anggota KONI”**, diakses pada 20 Juli 2021,

<https://www.liputan6.com/bola/read/4270414/komite-olahraga-beladiri-indonesia-bakal-jadi-anggota-koni>

Lifepal (2021), **Daftar Tarif Listrik Kementerian ESDM**, diakses pada 23 Agustus 2021,

<https://lifepal.co.id/media/daftar-tarif-listrik-terbaru>

Rosiana Haryanti (2020), **Sensus Penduduk Di Jakarta Timur**, diakses pada 25 juli 2021,

<https://megapolitan.kompas.com/read/2021/02/15/13573391/sensus-2020-penduduk-jakarta-1056-juta-jiwa-terbanyak-di-jakarta-timur>

Irza Andika (2020), **Arti Kata Spartan**, diakses pada 29 Juli 2021,

<https://id.quora.com/Apa-arti-kata-spartan>



Databoks (2020), Pertumbuhan kependudukan Jakarta Selatan, diakses pada 20 Agustus 2021

<https://databoks.katadata.co.id/>

Lokadata (2018), Data tujuan olahraga menurut umur, diakses pada 20 Agustus 2021,

<https://lokadata.beritagar.id/chart/preview/tujuan-berolahraga-menurut-kelompok-umur-2018-1587113165>

Muchlisin Riadi (2020), Pengertian Jenis Kriteria Dan Indikator Perusahaan, diakses pada 30 Juli 2021,

<https://www.kajianpustaka.com/2020/04/ukuran-perusahaan-pengertian-jenis-kriteria-dan-indikator.html>

Muhammad Idris (2021), Cara membuat NPWP online mudah dan cepat, diakses pada 30 Juli 2021,

<https://money.kompas.com/read/2021/04/14/001200326/simak-cara-membuat-npwp-online-mudah-dan-cepat>

Kementerian Investasi / BKPM (2020), Cara mudah daftar perizinan lewat OSS, diakses pada 20 Agustus 2021,

<https://www.investindonesia.go.id/id/artikel-investasi/detail/cara-mudah-daftar-perizinan-lewat-oss-yang-perlu-anda-ketahui>

OJK (2021), Suku bunga dasar kredit bulan juni 2021, diakses pada 22 Agustus 2021,

<https://www.ojk.go.id/id/kanal/perbankan/pages/suku-bunga-dasar.aspx>



Sumber Undang-Undang:

Republik Indonesia. 2008. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang pengertian usaha Mikro, Kecil Menengah. Lembaga Negara RI Tahun 2008. Sekretariat Negara Jakarta.

Republik Indonesia, 2007, Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2007 Pasal 1 Ayat 6, Nomor Pokok Wajib Pajak. Lembaga Negara RI Tahun 2007. Sekretariat Negara Jakarta.

Republik Indonesia, 2003, Undang-Undang Republik Indonesia Nomor No.13 Tahun 2003 Bab 1 Pasas 1 Ayat 2, tentang Ketenagakerjaan. Lembaga Negara RI Tahun 2003. Sekretariat Negara Jakarta.

Republik Indonesia 2004, Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2004, tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional Pasal 1 Ayat 13, menyatakan bahwa gaji atau upah. Lembaga Negara RI Tahun 2004. Sekretariat Negara Jakarta.

Republik Indonesia 2002, Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2002 Pasal 88E Ayat 2 tentang Cipta Kerja. Lembaga Negara RI Tahun 2002. Sekretariat Negara Jakarta.

Republik Indonesia 2016, Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2016 tentang THR Keagamaan. Lembaga Negara RI Tahun 2016. Sekretariat Negara Jakarta.

Republik Indonesia 2015, Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 78 Tahun 2015 Pasal 5 Ayat 2 tentang Pengupahan. Lembaga Negara RI Tahun 2015. Sekretariat Negara Jakarta.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
Insitut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.